Neue Vertriebskanäle erschließen mit PABA Beratung GmbH – Berater der Energiewirtschaft



Die Unternehmensberatung PABA Beratung GmbH (Erding), hat sich seit einigen Jahren auf die Energiewirtschaft fokussiert. Der Bedarf bei Energieversorgern und Stadtwerken ist steigend. Einige der Mandanten der PABA Beratung GmbH, wollen Ihre Vertriebskanäle bundesweit erweitern. Das Erdinger Beratungsunternehmen unterstützt hierbei praxisorientiert.

Der Energiemarkt verändert sich stetig in Deutschland, gerade hierbei müssen sich Stadtwerke und Energieversorger teilweise neu orientieren. Hierbei werden durchdachte Vertriebskampagnen benötigt. Ebenfalls suchen immer mehr Energieversorger neue Vertriebswege um bundesweit Privat- und Geschäftskunden zu gewinnen.
In den vergangenen Jahren haben sich die Bereiche Onlinevertrieb und indirekter Vertrieb über Handelsvertreter stark verändert.

Die PABA Beratung GmbH berät Stadtwerke zu den Potentialen im Energiesektor und verbindet mit erfolgreichen



Paba-beratung.de

Vertriebsnetzwerken.

„Unsere Aufgabe besteht oftmals darin, erfolgreiche Energievermittler mit wachstumsstarken Energieversorgern zu verbinden“ betont Alexander Albert, Geschäftsführer der PABA Beratung GmbH.
Aus dem Themenbereich „Bundesweiter Energievertrieb“, ergeben sich weiterführende Beratungsansätze. So begleitet die **PABA Beratung** GmbH aktiv bei der Gestaltung neuer Produktwelten, der nachhaltigen Schulung von Direktvertriebseinheiten und der Begleitung von internen Chance-Management Prozessen bei Energieversorgern. Die Anforderungen von Privat- und Geschäftskunden wachsen, hierbei werden erweiterte Dienstleistungen seitens der Energieversorger notwendig.

Die PABA Beratung GmbH bietet hierzu praxisorientierte Ansätze und Lösungen.

„Wir haben unsere Kompetenzen mit erfolgreichen Partnerschaften ergänzt. So bieten wir im Bereich Change-Management einen hohen Erfahrungsschatz über unseren Partner Robert Ehlert. Diese ist seit mehr als 20 Jahren auf Führungskräftetrainings und die damit verbundenen Anforderungen spezialisiert“ informiert Alexander Albert von PABA Beratung GmbH (Erding).



Seit einigen Jahren sind bundesweit verschiedene White Label Energiemarken gestartet. Die Möglichkeiten, die sich mit einer eigenen Strom- und Gasmarke bieten sind enorm. So können zum Beispiel branchenfremde Unternehmen neue Ertragsquellen erschließen. Ebenfalls sind günstige Energietarife auch ein interessantes Kundenbindungsinstrument. Auch erfolgreiche Energievertriebe, Direktvertriebe Strom/Gas oder Energie-Distributoren haben diesen Weg für sich erkannt. Sie nutzen die Möglichkeit Nischenmärkte mit einer eigenen Strom Marke oder Gas Marke erfolgreich zu besetzen.
Die GmbH unterstützt sowohl Produktgeber sowie auch Vermarktungseinheiten bei der Konzepten und dem Start von White Label Energietarifen.

Neben der Versorgung von Privat- und Geschäftskunden mit Strom und Gas, begeben sich immer mehr Stadtwerke in neue Geschäftsfelder. Hierzu gehören Bereiche wie Smart Home Lösungen (Hausautomatisierung), Solar- und Photovoltaik Projekte, Energiedienstleistungen und Blockheizkraftwerks-Lösungen. „Für all diese **neuen**, innovativen Produkte wird ein kompetenter Vertrieb benötigt, gerade hier ist die Auswahl der richtigen Vertriebseinheiten sehr wichtig. Die PABA Beratung GmbH unterstützt bei der Erschließung neuer Kundengruppen mit exklusiven Vertriebseinheiten“ informiert Alexander Albert, Geschäftsführer PABA Beratung GmbH.